

ABSTRAK

Kurnia Konstruksi merupakan suatu perusahaan yang bergerak sebagai *supplier* bahan bangunan seperti paving blok, *grevel*, grass block, dan batu bata. Merespon permintaan yang makin tinggi, saat ini makin banyak perusahaan jasa konstruksi di Indonesia, termasuk juga perusahaan yang bergerak di material konstruksi. Peningkatan ini membuat persaingan di sektor material konstruksi makin ketat. Di tengah makin tingginya permintaan akan jasa konstruksi, yang tentunya berdampak pada permintaan akan material konstruksi, Kurnia Konstruksi justru mengalami penurunan pendapatan. Untuk dapat bertahan, Kurnia Konstruksi perlu mengevaluasi model bisnisnya. Setidaknya, jika menggunakan *business model canvas*, ada tiga blok yang perlu ditingkatkan, yaitu blok *channels*, *value proposition* dan *key activities*. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi model bisnis dari Kurnia Konstruksi dengan menggunakan *business model canvas*. Data yang diperlukan untuk melakukan evaluasi ini adalah model bisnis saat ini yang diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan pemilik perusahaan, *customer profile* yang diperoleh melalui wawancara dengan sembilan pelanggan individu dan sepuluh pelanggan bisnis, serta data lingkungan bisnis perusahaan yang diperoleh melalui studi literatur. Seluruh data tersebut digunakan untuk melakukan analisis SWOT guna mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Kurnia Konstruksi, yang selanjutnya digunakan untuk merumuskan strategi. Langkah berikutnya adalah merancang *value proposition* dan *business model canvas* saat ini. Hasil dari evaluasi atas model bisnis Kurnia Konstruksi adalah perlunya menambah variasi produk dan menawarkan *customized product*, menawarkan jasa pemasangan paving block, memberikan garansi dan *after sales service*, dan melaksanakan penjualan secara digital.

Kata Kunci: Model Bisnis, *Business Model Canvas*, Material Konstruksi, Kurnia Konstruksi